

# POSSIBILITÀ INFINITE

Josh Shires e Mous

Da studente SOLIDWORKS a progettista di prodotti



## COME TUTTO È COMINCIATO

È possibile progettare una custodia per telefono in grado di resistere a un proiettile? O di sopravvivere a una caduta sul cemento da un'altezza di oltre 10 metri? O di essere lasciati cadere dalla stratosfera e uscirne senza un graffio? Josh Shires, co-fondatore e CTO di Mous, ci è riuscito grazie a SOLIDWORKS. E a una moltitudine di iPhone.

"Ogni anno spendiamo molti soldi per i prodotti Apple: rompendoli, per la precisione", dice. Josh rompe i telefoni per mettere alla prova le custodie per telefono Mous Limitless. Le custodie Limitless sono sottili ed eleganti, rivestite in AiroShock™, un materiale intelligente che assorbe l'energia prodotta dagli urti disperdendola e lasciando intatto il telefono all'interno. E le custodie per telefono Limitless subiscono spesso degli urti.

## PERCORSO DA STUDENTE SOLIDWORKS A IMPRENDITORE

Mous è famosa per il suo marketing virale oltre che per i suoi incredibili prodotti. Se si cerca "Mous" su Internet si trovano numerosissimi video in cui dirigenti dell'azienda e influencer di YouTube tentano in ogni modo possibile di distruggere le custodie e rompere gli iPhone. Guardare un iPhone X nuovo di zecca da 999 dollari essere lanciato in aria e atterrare con violenza sul cemento dà i brividi. Ma grazie alla custodia per telefono Mous Limitless, non accade nulla, se non che hai appena scoperto una custodia che vuoi assolutamente per il tuo telefono.

Il prodotto progettato da Josh è finito sulle pagine di Forbes, GQ, Business Insider, The Sun e molte altre riviste. Mous, un'azienda del valore di svariati milioni di dollari, partecipa al programma SOLIDWORKS for Entrepreneurs e Josh utilizza il software e la community per creare il suo prodotto e far crescere la sua attività. Josh, che ha iniziato la sua carriera di ingegnere come studente della Oxford Brooks University di Oxford, in Inghilterra, ora vive in Cina per seguire da vicino la produzione. Josh e Mous sono stati protagonisti di un'ascesa fenomenale. Abbiamo trascorso un'ora ai lati opposti del mondo parlando del suo percorso da studente a CTO di una startup.

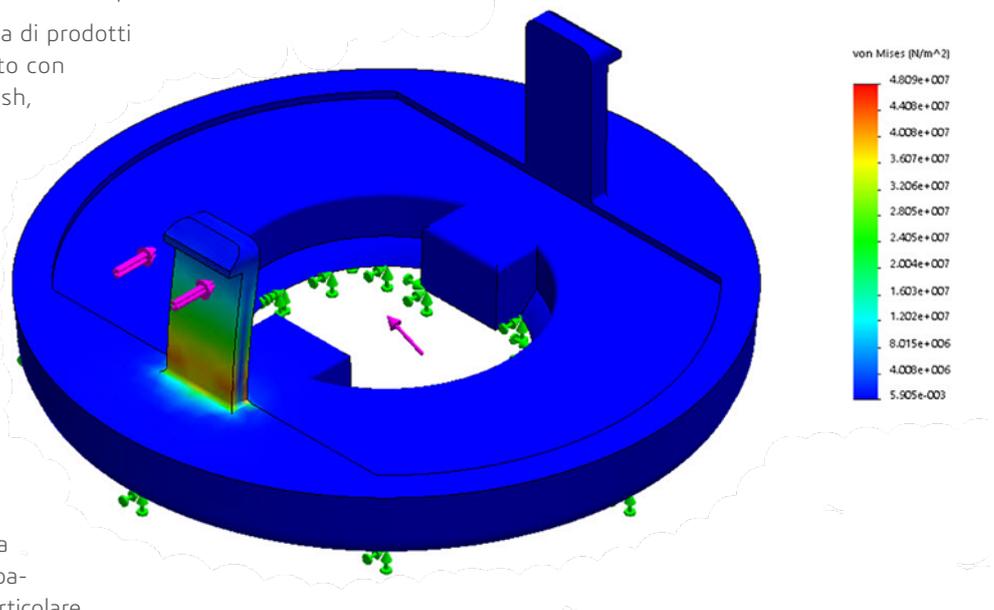
Oggi Mous è famosa per sua linea di prodotti Limitless ma l'azienda ha iniziato con un'altra custodia per telefoni. Josh, frustrato per aver perso gli auricolari sul bus che prendeva per andare e tornare da scuola, ha iniziato a progettare il suo primo prodotto: una custodia per iPhone in cui era possibile riporre gli Apple EarPods e impedire che il cavo si attorcigliasse. Josh ha iniziato a imparare l'uso di SOLIDWORKS un anno prima di iscriversi all'università e ha utilizzato il software per progettare la sua prima custodia. "Stavo ancora imparando a usare SOLIDWORKS, in particolare lo stampaggio a iniezione, e conoscevo solo le funzioni di base", ricorda. Josh continuò creando un prototipo della custodia a scuola e dopo la scuola, chiamandola "Musicase".

Dopo la laurea, Josh ha lavorato per Optek Systems come ingegnere per la ricerca e lo sviluppo. Durante quel periodo, capì di voler diventare un imprenditore e fondare una sua azienda. Ma aveva bisogno di aiuto. "Non è reale finché non puoi dire 'noi'. Avevo bisogno di qualcuno bravo nelle vendite e a promuovere i prodotti", racconta Josh. "Non sono un bravo negoziatore e avevo bisogno di qualcuno, un complice, che colmasse le mie lacune". Durante un evento di networking, Josh conobbe James Griffith, nel quale trovò il partner che cercava.

Verso la fine del 2014, Josh e James lasciarono i rispettivi impieghi per dedicarsi a tempo pieno a Mous e alla Musicase. La Musicase era una graziosa custodia per telefono, reclamizzata come la più piccola custodia al mondo per auricolari per iPhone. Il design della custodia ispirò il nome dell'azienda: quando Josh era impegnato a lanciare la campagna Kickstarter per la Musicase e mettere insieme disegno CAD, progetti grafici e brandizzazione, gli capitò di guardare il retro della custodia. "Somigliava a un topolino, alle orecchie di un topolino", dice ridendo. "Fu in quell'attimo che decisi di chiamare [l'azienda] Mous". Lo spelling è un omaggio alle persone che soffrono di dislessia, come lo stesso Josh. Da bambino scriveva la parola "mouse", topo, senza la "e". Mous lanciò la campagna Kickstarter per commercializzare e vendere la Musicase e riscosse grande successo raccogliendo oltre 12.000 sterline.

Poi arrivarono gli Apple AirPods, e con il loro arrivo la Musicase perse la sua utilità.

Più o meno. "C'era in realtà un prodotto che uscì in contemporanea agli AirPods e che era quasi identico a un progetto a cui stavamo lavorando nel 2015", dice Josh. A suo parere, la Musicase fu un fallimento perché non venne commercializzata per il mercato di massa. Mous stava cercando di sviluppare un prodotto troppo di nicchia, troppo fantasioso, e continuare su quella strada dopo il lancio degli AirPods avrebbe significato un altro flop. Quelli della Mous si rimisero quindi al lavoro.



A quel tempo, nel gennaio 2016, il team della Mous formato da quattro elementi si era trasferito dall'Inghilterra alla Cina per apprendere i concetti dalla produzione di massa. Dopo la scoperta degli AirPods, si concentrarono su un nuovo concept: creare la migliore custodia per telefono del mondo. Una custodia che assicurasse il massimo della protezione, che fosse la più bella e dotata dei migliori accessori. L'idea era creare una custodia per telefono che fosse super protettiva ed elegante al tempo stesso. Generalmente le custodie per iPhone sono o l'uno o l'altro, cioè robuste ma brutte o carine ma poco resistenti. Josh e i suoi partner erano determinati a unire robustezza e stile. E poiché si trovavano già in Cina, ebbero la possibilità di progettare e collaudare i prototipi delle nuove idee nello stabilimento di produzione.

### LA SVOLTA AL SOLIDWORKS WORLD

Josh ha partecipato al SOLIDWORKS World nel 2016. "Quel viaggio è stato per noi decisivo", dice Josh. Josh prese parte a seminari in cui apprese nuove tecniche di overmolding e acquisì altre competenze. Tornato in Cina arricchito di nuove conoscenze, riuscì a progettare in pochi mesi la custodia per telefono Limitless. Dopo aver partecipato alla conferenza del 2016, a novembre Mous lanciò la campagna per [Limitless su Indiegogo](#). "Essenzialmente", spiega Josh, "partecipare al SOLIDWORKS World ci ha aiutato a lanciare un marchio che vale svariati milioni di dollari".



Grazie alle nozioni apprese al SOLIDWORKS World, Josh Shires progettò un prodotto che ha rivoluzionato il settore. Josh non vuole rivelare i dettagli sulla creazione di AiroShock™, ma questo materiale intelligente che riveste tutte le custodie per telefono Mous è stato fondamentale per l'azienda e lo ha portato a creare Limitless. AiroShock™ è formato da microscopiche sacche d'aria e catene di polimeri reticolati che assorbono energia. Queste sue caratteristiche sono quelle che più di ogni altra cosa rendono la linea Limitless così robusta ma non è l'unico fattore che ha determinato il successo di Mous. "AiroShock™ ha contribuito molto a farci raggiungere il successo ma pensare fuori dagli schemi in termini di geometria e al tipo di plastica che utilizziamo, la forma di questa plastica, l'aderenza, tutto questo [è stato altrettanto importante]," afferma Josh.

Anche foderate con AiroShock™, le custodie Limitless aggiungono appena 2,3 mm di spessore all'iPhone, restando sottili e maneggevoli. Le custodie sono inoltre dotate di un piccolo orlo nella parte superiore e inferiore ma di bordi ribassati sui lati per agevolare l'accesso allo schermo con le dita. Le custodie Limitless sono realizzate in materiali come fibra di carbonio, pelle, legno di noce, bambù e madreperla che le rendono più funzionali e alla moda. Josh e il suo team hanno creato anche una protezione per lo schermo in vetro ibrido infrangibile, anti-urto, anti-graffio, impermeabile e anti-olio. Le custodie per telefono Mous sono accuratamente progettate, e si vede.

Oppure no, a seconda dei casi. Se si lascia cadere un iPhone da una decina di metri ed è protetto da una custodia Limitless, non gli accadrà niente. Il telefono ne uscirà senza un graffio. Josh lo sa perché una parte considerevole del lavoro di prototipazione consiste nel distruggere telefoni. "Ogni anno è una corsa per far uscire il tuo prodotto insieme al lancio del nuovo [iPhone], perciò devi rischiare sui dati. I dati CAD reali del telefono possono trapelare, tu cerchi di scoprire cosa è vero, cosa no e investi parecchi soldi", spiega. Mous investe questi soldi in prototipi, naturalmente, ma anche nell'acquisto di iPhone. Durante i collaudi, vengono rotti "un bel po'" di iPhone (Josh non dice quanti ma considerando quanti colpi può assorbire una custodia Limitless, è presumibile che si tratti di un numero molto alto).



Nel novembre 2016, Mous lanciò su Indiegogo la campagna per la linea Limitless. L'azienda allora stava già producendo le custodie e utilizzava la piattaforma per mantenere le custodie in produzione, creare una community per il supporto del prodotto e far conoscere a tutti la sua storia. La campagna divenne virale e grazie al contributo di oltre 50.000 sostenitori vennero raccolti 2,4 milioni di dollari in vendite: la più grande campagna di crowdfunding per una custodia per iPhone.

A quel tempo Mous era un'azienda così piccola che il CTO Josh si occupò in prima persona del video della campagna. "Avevamo pagato una somma considerevole a un tale perché ci creasse il video. Poi lo guardammo e... era assolutamente orribile", racconta Josh. "Pensai: OK ci provo io". Il montaggio di Josh divenne la base dello stile che avrebbe caratterizzato i famosi video virali di Mous.

"Mi piace il marketing, ma ora non me ne occupo più", dice Josh. Dopo il successo della campagna Indiegogo per Limitless, l'azienda conobbe una rapida espansione. In nove mesi, i dipendenti passarono da cinque a cinquanta. E la crescita continua tuttora. Negli ultimi tre anni la crescita è stata formidabile.

## CRESCITA E FUTURO

Con un team più grande alle spalle, Josh Shires sta ora cercando di diventare un leader in tecnologia e innovazione. Ma come CTO di Mous, una piccola startup con un numero sempre maggiore di dipendenti, deve dedicare più tempo a compiti manageriali. Quando gli ho chiesto se aveva conseguito certificazioni SOLIDWORKS, mi ha risposto di no, perché lui è un dirigente e un imprenditore e non è intenzionato a lavorare mai più per qualcun altro. Però sta cercando di convincere alcuni dei suoi dipendenti a sostenere gli esami di certificazione. Inoltre, gli piace ancora sporcarsi le mani.

"Provo continuamente ad allargare le nostre competenze ingegneristiche perché ci aiutano a creare prodotti migliori", afferma Josh. Josh ha assistito un altro imprenditore, Joshua Renouf, nella creazione di Barisieur, una sveglia che prepara il caffè. "È qualcosa che voglio far crescere in futuro, magari come entità a sé stante. Saremo come un'azienda tecnologica, e ne beneficerà anche Mous. Avremo una notevole esperienza tecnica che potremo utilizzare per realizzare prodotti migliori per Mous". Josh ride. "È più divertente; non è che si possa fare molto di più con le custodie per telefono".

Tranquilli, Josh non ha intenzione di interrompere la produzione di custodie nell'immediato futuro. Mous sta crescendo sempre di più. L'azienda continuerà a vendere custodie per telefono, in una sfida a creare prodotti sempre migliori. Il passo logico successivo per Mous è produrre custodie per altri dispositivi, come il Google Pixel e il Samsung Note. Mous produce anche una linea di accessori per custodie, che comprende portatessere, supporti per auto, cavi e altro ancora. Lo scorso anno l'azienda ha rilasciato la linea di custodie per iPhone Clarity, custodie trasparenti anti-graffio e anti-urto. Queste custodie sono realizzate in un mix di policarbonato e TPU e sono, ovviamente, rivestite con AiroShock™.

Josh ha iniziato il suo percorso di ingegnere con SOLIDWORKS e continua a utilizzare il software anche oggi. Mous partecipa al programma SOLIDWORKS for Entrepreneurs. Josh incoraggia altre startup a iscriversi al programma. "Penso che SOLIDWORKS stia facendo un ottimo lavoro aiutando le persone agli inizi a cominciare subito e creare un'attività, come ho fatto io", dice. In futuro gli piacerebbe veder realizzato un incubatore o un fondo per l'imprenditoria, cui possano contribuire altre aziende che utilizzano SOLIDWORKS. "Vorrei aiutare le persone a ottenere ciò che ho ottenuto io", afferma Josh. "Se qualcuno ha bisogno di aiuto a creare cose, mi contatti".

Josh si rivolge tuttora alla community SOLIDWORKS quando deve risolvere un problema di progettazione. "Capita di imbattersi in problemi che sembrano insolubili, poi vai su un forum SOLIDWORKS e trovi qualcuno che ha avuto il tuo stesso problema", dice. "Impari sempre cose nuove e scopri nuove funzionalità, specialmente quando inizi a creare qualcosa... Noi utilizziamo ancora SOLIDWORKS per fare quasi tutto".

Quest'anno Josh ha mandato al SOLIDWORKS World 2019 due suoi dipendenti che sono venuti a conoscenza di nuovi add-on e hanno acquisito nuove competenze. È come un ciclo: tre anni fa, Josh partecipò al SOLIDWORKS World, che lo aiutò a trasformare la sua attività in un successo. Ora Josh è arrivato al punto in cui può mandare i suoi dipendenti. Inoltre, Mous ha in programma di acquistare la sua prima licenza completa. "Probabilmente ne compreremo due", riflette Josh.

Quando gli ho chiesto: se potessi parlare al te stesso del 2014-2015, cosa gli diresti? "Complimenti", risponde Josh. "Hai preso la decisione giusta". Il consiglio che Josh dà ad altri studenti che vogliono diventare imprenditori. "Non bisogna mai mollare. Anche se non hai più soldi, anche se tutti i tuoi dipendenti ti hanno lasciato. Se ti fermi, allora è la fine".

Josh è fiducioso per molti dei suoi piani per il futuro. "Attualmente stiamo lavorando ad alcune cosette. Non posso dire di più al riguardo", afferma. "Il mio sogno è lavorare con le auto elettriche, ma per il momento è abbastanza lontano... le possibilità sono infinite".



## 3DEXPERIENCE® platform migliora le applicazioni del marchio al servizio di 11 settori industriali ed offre un'ampia gamma di esperienze di soluzioni industriali.

Dassault Systèmes, the 3DEXPERIENCE® Company, mette a disposizione di aziende e persone universi virtuali in cui immaginare innovazioni per un mondo sostenibile. Le sue soluzioni leader a livello mondiale trasformano il modo in cui i prodotti vengono progettati, realizzati e gestiti. Le soluzioni collaborative di Dassault Systèmes promuovono l'innovazione sociale, aumentando le possibilità che il mondo virtuale migliori il mondo reale. Il gruppo offre valore a oltre 250.000 aziende di tutte le dimensioni e di tutti i settori industriali in oltre 140 Paesi. Per ulteriori informazioni, visitare il sito web [www.3ds.com/it](http://www.3ds.com/it).

